

ZUO LAOBAN XINSHANG DE YUANGONG

做老板 欣赏的 员工

尹剑峰 陈 锦 著

如何成为老板身边的红人！
如何获得提升成为年薪百万的公司高管！

尹剑峰老师汇集在老板身边工作十余年的职场经验，倾力助您按“老板的用人标准”量身打造，让您成功跃入老板的“眼圈”……

北京工业大学出版社



ZUO LAOBAN XINSHANG DE YUANGONG

做老板 欣赏的 员工

尹剑峰 陈 锦 著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做老板欣赏的员工 / 尹剑峰, 陈锦著. —北京:
北京工业大学出版社, 2014. 5
ISBN 978-7-5639-3648-9

I. ①做… II. ①尹…②陈… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 049364 号

做老板欣赏的员工

著 者: 尹剑峰 陈 锦

责任编辑: 韩 东

封面设计: 许彦新

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 700 mm×1000 mm 1/16

印 张: 15.25

字 数: 200 千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3648-9

定 价: 26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)



初入职场路，难免迷惘时，如要找秘诀，本书在其中。

放眼中外，纵览古今，如要老板欣赏，必须既会做人，又会做事，这是成功者普遍具备的素质。会做人、会做事绝对不像表面上看起来那么简单，你能否把握得当，直接决定你做事的输赢乃至一生的成败。凡是过不了做人这一关的人，不论你在职场多久，能力多强，你的人生事业只会越做越小，人生道路只会越走越窄。

学会做事也很重要。如果光会做人，不会做事，只顾八面玲珑，四处讨好，结果是既浪费了感情，又浪费了精力，最终或许一事无成。所以，做人做事是既独立又联系的两个方面，不可偏倚。会做事，你才能胸有成竹，气定若闲，谈笑间办成自己梦寐以求的好事。会做人，才能使你赢得一世好名，帮助自己赚得人气，建立人脉，为做事的成功积蓄更加雄厚的资本。真正的成功者无不深谙既会做人，又会做事的诀窍，所以才能在职场中如鱼得水。

本书汇集了作者多年来对生活的感悟、学习的积淀以及工作的心得，因此本书更趋向于实用和适用。同时，笔者用亲切的口吻制造出一个轻松的环境，来表达自己愿与读者共勉的意图，希望读者能够做到：修炼内心，铸造卓越品质；增强能力，发挥岗位才华；担当责任，弘扬敬业精神；拓展人脉，提升成功指数；制定计划，强化执行力度；提高效率，优化工作程序；打破常规，创新思维方法；活用沟通，打造快乐天地；培养习惯，挖掘潜在能量；终生学习，保持竞争优势；学会生活，陶冶轻松心情；乐于工作，成就人生夙愿。

最后，笔者希望读者朋友们在放下本书的一刻，都会把进取当成一种习惯，在职场中一步步实现自己的梦想。



第一章 修炼内心，铸造卓越品质

1. 成功者在于改变自己	2
2. 因时因地调节工作态度	4
3. 忠诚：立足的一张王牌	7
4. 良好的性格胜于卓越的才智	9
5. 忍耐是职场的必经之路	12
6. 练就“不迁怒”的个性	14
7. 注意做事的细节	17
8. 时刻保持一颗谦逊的心	21
9. 挑战困境，不言放弃	23

第二章 增强能力，发挥岗位才华

1. 能力，可通过学习获得	28
2. 执行是一种能力	30
3. 比起判断力，更要培养洞察力	32
4. 善用专业，做专才能做精	34
5. 不苛求完美，从 60 分做起	36
6. 简单的招式练到极致就是绝招	38
7. 提升你的综合能力	40



第三章 担当责任，弘扬敬业精神

1. 信誉源于责任	44
2. 工作不仅仅是一饭碗	46
3. 1%的错误会带来 100%的失败	47
4. 责任心，让老板敢在你身上下赌注	49
5. 爱业，才能有作为	52
6. 用心，才能看得见	54
7. 善于做别人不愿意做的事	57
8. 学会为老板着想	59

第四章 拓展人脉，提升成功指数

1. 赢得老板的信任最重要	64
2. 动动脑筋，学会与老板相处	66
3. 同事是你最近的人	68
4. 与同事相处的 8 个原则	70
5. 团队是解决问题的利器	72
6. 提升合作能力，把自己融进去	75
7. 不要从门缝里看人	77
8. 朋友：安身立命的支点	79

第五章 制订计划，强化执行力度

1. 科学预测才有“钱途”	84
2. 计划好，才能执行好	86
3. 为自己设定目标	88
4. 合理计划，巧妙安排	91
5. 分轻重缓急地处理工作	93
6. ABC 工作分配法	96

7. 20/ 80 法则	98
8. 细节到位就是执行到位	100

第六章 提高效率，优化工作程序

1. 效率的底蕴：知识、经验	106
2. 整洁有序就是效率	108
3. 有条不紊，方能事半功倍	110
4. 工作简单化，才能效率化	112
5. 在最有效的时间里工作	114
6. 要一蹴即就，不要重复返工	116
7. 运用“PDCA 循环”来提高效率	118
8. 日事日毕	120

第七章 打破常规，创新思维方法

1. 思路决定出路，创新才能胜出	124
2. 创新寓于工作中	126
3. 采用创意思维	128
4. 非同凡“想”，实现所想	130
5. 敢于对自己的思维“狠”一点	132
6. 低头做事，也要抬头想事	134
7. 抛却零和游戏的思维	136
8. 把创新成果献给你的老板	138

第八章 活用沟通，打造快乐天地

1. 沟通无处不在	142
2. 谈判也是沟通	144
3. 沟通是通往心灵的桥梁	146
4. 善于沟通是一种软实力	148



5. 沟通从“心”开始	150
6. 听进去，才能“讲”出来	152
7. 性格影响沟通	155
8. 克服沟通障碍，掌握沟通窍门	158

第九章 培养习惯，挖掘潜在能量

1. 优秀源于习惯	162
2. 塑造良好的职业形象	164
3. 做事要有计划和思路	167
4. 主动找事做，而非等事做	169
5. 多累积业绩，少彰显自己	172
6. 把工作处理在今天	174

第十章 终生学习，保持竞争优势

1. 用优势去竞争	178
2. 文凭并不决定你的价值	181
3. 向优秀人士学习	183
4. 精一行，会两行，懂三行	185
5. 学习化工作，工作化学习	187
6. 学习是一种终生行为	189
7. 用创新来提升自己	191
8. 保持一颗谦逊的心	193

第十一章 学会生活，陶冶轻松心情

1. 热爱生活，与工作合一	196
2. 珍惜人生的每一个阶段	198
3. 赋予自己新的生命	200
4. 健身+听音乐=好心情	202

5. 要健康，不要亚健康	204
6. 多珍惜工作以外的生活	206
7. 去吧，祖国风光好	209

第十二章 乐于工作，成就人生夙愿

1. 工作：自身价值的体现	214
2. 让工作充满激情	216
3. 把工作当成自己的“恋人”	219
4. 工作没有贵贱之分	221
5. 用心做好每一项工作	223
6. 跳出职责的框框	225
7. 不给工作找借口	227
8. 持续拼搏，超越自我	229

第一章

修炼内心，铸造卓越品质

要在职场中深受欢迎，你必须先包装出一个美好的职业形象，让老板感觉到你很别致，很有素养，是一个值得信任的人，这样他才会持续关注你、培养你和重用你！职业素养来自于内心的修炼，它反映出来的是你的态度和为人处事的风格。





1. 成功者在于改变自己

在与别人相处时，我们常常以自己的标准来要求别人，如果别人有不顺自己心意的地方，便立即挑剔他这个毛病、那个缺点。我们过度地把精力放在议论别人的缺点上，而很少关注自身，常把自己的标准框框投射到别人身上，希望对方能迎合自己。这或许是出于好意，希望对方的为人处事能得以完善，但如果把大部分精力都放在“改变”别人身上，就可能引起别人的反感，而且对你本身并没有任何帮助。正如孔子所说的那样：那些只会挑别人毛病的人，就好像不拔自己田里的草，却跑到别人田里除草一样，很可恶。

其实每个人都有他自己的缺点，只是我们常把关注点放在别人身上，而没有去审视自己。如果反思一下自己，我们会发现其实我们比别人好不到哪里去。有一个笑话能充分体现这一点：李四向张三借了五毛钱，说了三天后还，没想到三天后李四一点反应也没有，这让张三很不爽，心里骂他这么小气，连五毛钱也要吞，后来按捺不住，向其他人述说李四的小气。无意中被李四听到了，于是有一天拿了五毛钱还张三，张三假意推说：“五毛钱也要还啊？算了吧。”李四回答说：“五毛钱也是钱啊！”张三接着回答了一句：“那我回去把你的账销掉！”于是李四又在众人面前笑张三的小气。生活中常常是我们在众人面前讥讽别人的缺点，而别人也在议论我们的缺点。

有这样一个人，他对待他人比较苛刻，心胸也狭窄，在公司里担任主管多年，手下人换了一拨又一拨。他每天早上都要把下属叫进自己的办公室里，唠叨不停地说上半天；下属的工作原本很简单，但向他交接时，他却要将它复杂化，让下属翻来覆去返工很多次；他常常在众人面

前批评这个不认真，那个能力差。此外，如果跟别人去吃饭，对方让他付了钱，他要在公司反复说对方小气。不幸的是该公司裁员时，他却首当其冲地被裁掉了，而同事们都拍手称快。失业的他想借用点人脉关系去创业，结果一个合作伙伴也找不到，于是他又抱怨别人胆小，没有魄力。而别人都说他太精明，太过工于心计。

我们常把注意力放在别人身上，想按照自己的逻辑标准去改造别人，结果却适得其反。其实，成功者不是这样的，他们总是着眼于改变自己，通过修正自己身上的缺陷来迎合别人，而不是去帮别人完善他们。如果不这样做，就算不引起别人的反感，让别人按你的标准来要求他们自己，那样也是在改造别人，让别人“更出色”。而你自己身上的缺陷却一直没有改。因此，与其做别人的镜子，还不如自己给自己做镜子。其实一个人之所以不成功，是因为他自身有很多缺陷在阻碍自己，闭塞自己，甚至绊倒自己，只有不断地把自身缺陷修补好，才能扫清障碍，走向成功。

众所周知，丘吉尔的演讲功力令世人折服，其演讲的措词、语调和手势中透出非凡的勇气和力量。二战中最困难的时刻，英国军民的精神支持，几乎全靠丘吉尔每天的广播演讲。可是有谁知道，丘吉尔青年时特别害羞，一讲话就脸红，期期艾艾、唯唯诺诺。当他确定了自己远大的目标和抱负后，决心彻底改变自己的弱点。

于是丘吉尔每天对着镜子练习演讲，自演自看，自讲自听。每一个词语，每一个语调，每一个神态，都经过认真思考和反复锤炼，同时，在现实生活中不断地磨炼、提高。几年后，他果然风度翩翩，语惊四座。

成功者在于改变自己。其实当你做得很优秀、很成功的时候，不用去要求别人，别人也会主动以你为榜样。冯仑对柳传志有句经典的评价：“伟大在于管理自己而不是领导别人”。有人曾经询问过柳传志身边的工作人员：“局外之人总会被柳总的个人魅力吸引、感佩，在你看来，柳总的最大优点是什么？”对方回答说：“自律、自持”。这四个字是对



柳传志最为精当的评说。有一个真实的故事，2007年上半年，温州商界邀请柳传志前往“交流”。当时，暴雨侵袭温州，柳传志搭乘的飞机迫降落在上海，工作人员建议第二天早晨再乘机飞往温州，柳传志不同意，担心第二天飞机再延误无法准时参会，叫人找来“公务车”连夜赶路，终于在第二天早六点左右赶到了温州。当柳传志红着眼睛出现在会场，温州的那些知名企业家激动得热泪盈眶……这就是柳传志，以“管理自己”的方式“感召别人”。“说到的事情必须做到，除非不可抗力”，柳传志首先这样约束自己，然后再去影响他人。时至今日，“说到做到”已经成了联想企业文化的精髓要义。

的确如此，先要求自己才能去要求他人，如果自己都做不到，让他人遵照你的意愿去做，那只会遭到他人的抗拒和嘲笑，如果只是挑剔他人的缺点，而看不到自己的缺陷，那也是以五十步笑百步。我们常常花了太多的时间去关注他人，却很少静下心来审视自己。在要求他人完善缺点之前，我们应该要先检点自己是否也有相同的缺陷！

人无完人，每个人身上都有各种的缺陷，如果总是把注意力放在他人身上，就容易忽视自己，与其老是关注他人，甚至因为他人的缺陷而触动自己的情绪，还不如好好审视自己，不断地修正自己，完善自己。如果我们认清了自己，工作中很多问题我们可能就不会去抱怨，自己犯的错误可能也不会那么多。

2. 因时因地调节工作态度

俗话说：“相由心生”，生的就是由看不见的“心”所表现出来的迹象，也就是由内在的态度所表现出来的行为。所以在面对工作挑战时，自己先调整好坚强的心态、稳定的心理和积极的态度，养成坦然接受后



果的习惯。

改变心态是成功的基础，也是成功的保证。

有三个刚出道的年轻人，一起面试，一起被招聘到一个露天洗车场当洗车工。不管春夏秋冬、酷暑严寒，他们都终日兢兢业业，埋头苦干，深得车场老板的赞赏和认可。

一天，一位成功的儒商到这里洗车，发现他们三个虽然都是洗车工，但工作态度迥然不同。于是儒商好奇地问第一个人：“年轻人，你在干什么呢？”这人悠闲地说：“您没看到吗，我正在擦车啊！”接着儒商又问第二个人：“年轻人，你在干什么？”他笑一笑说：“我在给顾客做汽车保养！”然后儒商又问第三个人：“年轻人，你在干什么？”第三个人微笑着回答说：“我在帮老板赚钱，当然也是给自己挣钱！”大概过了七年的某一天，当这三个一同来打工的年轻人再次聚在一起庆祝的时候，才发现他们的命运发生了天翻地覆的变化：第一个人当上该洗车场的业务主管；第二个人开了家汽车养护产品贸易商店；第三个人组建“当地环保洗车王”科贸集团，并亲任董事长。第二个人无限感慨地对第三个人说：“你当年就是跟我俩不一样，所以现在就不一样了。”

第二个人说的“不一样”，说的就是工作态度问题。相同的环境，相同的条件，因为心态的不一样，各自的命运竟然产生了如此巨大的差异。在三个人中，第三个人无疑是最有成就的，他的成功就在于他的心态比另外两个人更好。“我在帮老板赚钱，当然也是给自己挣钱！”一句简单的话，就透露出了他坦然而坚强的态度。有了这种态度，成功的机会就大了很多。

从现代管理的角度来说，一个人的绩效是由他的工作态度、专业技能和岗位知识决定的。在工作中如果采取积极的、主动的态度，就会由“要我工作”变成了“我要工作”的心理变化，这时候人的潜能是无限的，就可能将他的专业技能和知识发挥到极致。

几年前，报纸上曾有这样一篇报道：在深圳经商的一位湖北姑娘，



因为她弟弟高考的缘故，作为姐姐的她就抽空回家给弟弟打打气和鼓励鼓励，高考前的那天晚饭后，这位姑娘出去游览阔别多年的家乡风景，也想顺便给自己剪个新发型，以图个好心情，但是天公不作美，当她理完发想离开的时候，天下起不大不小的雨，正是这个时候，她抬头一看，不远处有家福利彩票商店。姑娘想：“等着也是等着，到店里去买几注彩票吧，可以为彩票事业添砖加瓦。”于是她随机买了十注，等到第二天彩票开奖一看，她惊讶了，居然有一注中了一等奖。尽管在生活中，发生这样的事是微乎其微的，但说明了心态可以改变自己。

综上所述，我们应该及时并适时适度地调节自己的工作态度。那么如何调节自己积极的工作态度呢？让我们一起来试试下面的方法吧。

（1）从早上起床开始

“一日之计在于晨”，早晨起床时的情绪，往往会影响一天的心情。如果早上遇到一些不如意的事或身体不太舒服，这一天自己会觉得不太对劲。相反，假使自己一大早上班，即使车子很挤，也不会怨声载道，而且还要乐于助人，比如：主动让座给一位老年人，从而获得他的衷心感谢，这样即便须一路站到下车，仍会觉得身心舒畅，做起事来也顺利许多。

（2）从自己最擅长、最容易做的工作入手

无论在工作或学业上，如果获得一次成功，下次再做起来便会觉得充满信心。将这种原理推广到新的一天上，也是增加积极性的有效方法。

（3）凡事往积极的方面去想

有这么一个故事，一位大娘生了两个女儿，大女儿经营快餐店，小女儿专营雨伞店。当晴天时，大娘想，小女儿生意暗淡，心里难过；当雨天时，本来生活不富裕的大女儿没法经营，于是大娘心理更难过。但是，如果换个角度去想：晴天时，大女儿生意好；雨天时，小姑娘的雨伞店门庭若市。同一种情况，可以有两种迥然不同的想法，不言而喻这

后一种便是积极的心态。

(4) 用发展的眼光看待自己

相信一切都是暂时的，用发展的眼光看待自己。在日常工作和学习中，今天的自己应该与过去的自己“评比”一下，看看是否进步了？身残志坚的张海迪已是家喻户晓的先进人物，当年如果停下奋发进取的步伐，那就不是今天自学成才的榜样标兵了。因此，我们要善待自己，用发展的眼光看待自己，不要以片面、孤立、静止的眼光看待问题，残疾人人都能夺取最终的胜利，难道身体健全的自己却不能吗？

(5) 让音乐带给自己活力和信心

有节奏的音乐会带给人活力与信心，促进心脏、血管、内分泌腺的功能，使自己的身体产生有节奏且规律的活动。有位著名的诗人曾经说过：“音乐能够使人产生情感，让心灵洁净清爽，音乐的物理震动对身体有强烈的刺激作用。”

3. 忠诚：立足的一张王牌

有这样一些人，当别人问起：在某家公司的最后一个工作日里，会不会工作到最后一分钟？他们会毫不犹豫地说：“会，并且会兢兢业业地工作到最后一分钟。”他们这样的答复就是对忠诚的最好的诠释。他们这些人在各个行业里都有一个共称——精英。

忠诚是一种美德，谁能够坚守忠诚，谁就会成为最后的赢家！自己忠诚地对待公司，会得到公司真诚的回报，如果自己对公司多一分忠诚，公司的回报会随之增加十分。

正如老子讲过“道不同，不相为谋。”忠诚需要一种认同感，不是要员工忠心，而是员工认同企业家和企业的行为，从心底认为就应当如



此。从“需要忠诚”变为“应该忠诚”，要依靠价值观管理。没有一致的价值取向，别说员工和企业，就是一对夫妻都不能白头偕老。

忠诚的行为是对责任的承担，它是一种对自己人生负责的精神，是对自己、对家庭、对组织、对社会的一种责任感。

忠诚是一种品质，从某种角度上，忠诚对于员工而言，也可以说是一个机会，员工因为自己的忠诚赢得老板的信任，老板会因为员工的忠诚把他当作朋友看待，关键的时候会把他重要的事托付给他。

现在，相当多的年轻人没有明确的人生目标，更不明白忠诚对于自己的意义。每当听到“忠诚”二字，就摇头：“别给我洗脑！别替老板说话！”正是这种摇头，摇掉了很多人成长的机会和美好的前程。

某集团公司有一位计算机博士，其专业能力属于顶尖的，老板器重人才，让他做了副总裁。可这人在公司信息化建设中吃回扣，老板发现后，毫不犹豫地辞退他。他的继任者是大专生，十分忠诚公司。老板在大会上说：“忠诚可以弥补能力不足，能力却无法弥补忠诚不足。我宁肯用一个忠诚的大专生，也不用一个不忠诚的博士生。”

有位舞蹈老师说：“舞蹈家最重要的信条是忠诚于观众，因为舞台是观众给的，没有舞台，善舞也没用。”没有舞台，善舞也没用，这个忠告同样适用于任何职场。如何获取舞台？用你的忠诚去打动上司和老板，舞台都在他们手中。

忠诚是一种责任，也是一种承诺，一种选择，一种能力，责任能够让一个人具有最佳的精神状态，精力旺盛地投入工作，并将自己的潜能发挥到极致。

顾明学历不高，最初只是在一家 IT 公司做电脑打字员。他的打字室与老板的办公室只是隔着一玻璃墙，老板的举止他只要愿意就可以看得清清楚楚。但他很少向那边多看一眼。他每天埋头苦干，只知道认真工作是他唯一可以立足的资本。他处处为公司打算，打印纸从不浪费一张，如果不是重要文件，他都是一张两面用。